Prise en main d'Hubspot CRM et Hub Sale

Cette formation vous permettra de maîtriser les fonctionnalités avancées de Hubspot CRM et Hub Sale pour améliorer votre efficacité commerciale. Vous apprendrez à utiliser les outils de gestion de la relation client, de suivi des ventes et de reporting pour optimiser votre processus de vente et booster votre business.

Objectif de formation

Acquérir une maîtrise avancée de Hubspot CRM et Hub Sale pour améliorer son efficacité commerciale.

Thématiques

- Gestion de la relation client
- Suivi des ventes
- Reporting et analyse
- Intégrations avec d'autres outils de vente et de marketing

Objectifs pédagogiques

- Analyser les données de vente et de marketing dans Hubspot CRM pour identifier les opportunités de vente
- Utiliser les outils de suivi des ventes pour gérer efficacement son pipeline de vente
- Personnaliser les rapports et les tableaux de bord pour suivre les performances de vente
- Configurer les intégrations avec d'autres outils de vente et de marketing pour optimiser son processus de vente

Formateur·rice(s) :

- Benjamin Bouchard

Objectifs visés

- Analyser les données de vente et de marketing dans Hubspot CRM pour identifier les opportunités de vente

Méthodes d'évaluation

- Quiz
- Cas pratique

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)
Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : contact@tousformateurs.fr
290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France
SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur
Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

• Utiliser les outils de suivi des ventes pour gérer efficacement son pipeline de vente • Personnaliser les rapports et les tableaux de bord pour suivre les performances de vente • Configurer le Sales Hub pour améliorer son efficacité commerciale	

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Découvrir Hubspot CRM et Sales Hub
- Configurer Hubspot CRM et Sales Hub
-
- Gérer efficacement son pipeline de vente

Journée 2

- Personnaliser les rapports de les tableaux de bord
- Analyser les données de vente et de marketing

Informations complémentaires

Durée : 11 heures de formation sur 2 jours

Pré-requis :

- Avoir un compte Hubspot avec au minimum le "Sales Hub" Starter.

Public concerné : Professionnels du marketing et de la vente souhaitant optimiser leur utilisation de Hubspot CRM et Hub Sale